

一周内江苏两大跨境电商载体相继投入运行——

监管出新招 跨境更顺畅

本报记者 顾阳

继6月12日南京空港跨境电子商务产业园开放通关后,6月18日苏州高新区跨境电子商务监管中心正式运营。一周内江苏两大跨境电商载体相继投入运行,显现出跨境电商市场的旺盛需求,同时也对有关部门加大创新管理、搭建高效服务平台提出了更高要求。而如何通过对跨境电商市场的培育、引导,加快推进外贸转型升级,也是各类跨境电商载体需共同面对的重要课题。

通关创新:降成本提效率

在南京空港跨境电商产业园进出口货物智能化查验流水线上,一个个纸质包装货物在海关关员的操作下有序通过。记者粗略统计,从快速线上通过的包裹,大约每3秒钟放行1件,之后由各快递公司提取分拣;一些需要进入机检线查验的包裹,机检时间大约6秒。

“这批通关的进口货物共77票,都是母婴用品,主要是德国进口奶粉。”南京海关隶属金陵海关驻邮办副主任李苏文说,由于这些货物提前递交了订单、运单和支付单,海关处理完相关信息后,货物直接上流水线查验,效率非常高。

在苏州高新区,跨境电子商务货物监管中心与苏州跨境电子商务综合试验区“单一窗口”平台对接,通过海关、国检、外管、国税等部门的数据交换,实现了物流、信息流和监管流的全程可视化及逆向追踪。

据悉,当前我国跨境电商主要有直购进口、一般出口和网购保税进口、特殊区域出口等4种形式。就跨境进口而言,国内10个试点城市基本都是跨境电商保税进口,即货物先先进入保税监管区后再配送。而南京空港跨境电商产业园主要开展的是直购进口业务,消费者向国外电商直接下单,货物运抵办完相关手续直接配送,平台企业不必办理商检通关单。

“消费者在入驻南京空港跨境电商园的企业平台下单,最大的好处是进口渠道可追溯,商品保真性大大提高,相关手续由中间商、平台企业搞定。”金陵海关综合业务科科长何潇说。

立足跨境电商需求,苏州海关全面复制推广全程通关无纸化、简化申报、清单核放、汇总统计等监管创新制度,最大限度地降低企业通关成本。

技术创新:力促产业升级

在苏州高新区跨境电子商务监管中心,记者第一次听到了“复合仓”的概念。

苏州高新区海关工作人员说,所谓复合仓就是将集货仓和监管仓捆绑融合,使其兼具存储与监管功能。



不仅如此,集货仓还配备了“云关码”专利技术,规范跨境电子商务货物出入境数据标准,形成货物出入境的身份证,推动各口岸监管部门“三互”,可有效提高通关效率,实现信息可视化、可溯源、大数据分析和智能决策。

业内人士表示,随着南京空港跨境电商产业园、苏州高新区跨境电子商务监管中心等综合服务平台的搭建,将有助于打造跨境电商产业链,吸引华东乃至全国跨境电商贸易进驻,在促进外贸转型升级的同时,形成新的经济增长点。

“今年以来,我们公司的跨境电商出口月增幅超过30%。4月份首次过亿元,5月份超过2亿元。”江苏跨境电商服务公司运营总监王小康对此深有体会。他表示,随着B2C出口业务的开展,空港优势将更加彰显,“比如货物从南京运到美国,走海运一般要45天才到顾客手上,而从空港通关后,走空运邮政只要7天”。

商务部预测,今年我国跨境电商进出口贸易额将达6.5万亿元,未来几年跨境电商占中国进出口贸易比例将会提高到20%,年增长率将超过30%。

“海外电商很看好国内市场,目前已有300多家跨境电商企业与我们联系对接,先落户线上,下一步可能落地南京空港,国内消费者购买进口商品的选择面会越来越广。”南京软通动力网络有限公司高级副总裁王中宇说。

目前,南京空港跨境电商园集聚了海关商检联合监管中心、总部基地、数据中心、运营中心、商品展销中心、邮件集散中心和国际标准物流仓储设施等机构,已有孩子王、盟银、舜天海等企业入驻。

未来,苏州高新区跨境电子商务监管中心将依托“苏满欧”等中欧班列,打造由“一带一路”沿线消费者、零售商、制造商、服务商和投资者组成的网络经济体,2017年苏州跨境电商出口额有望超5亿美元,形成具备10家超亿元跨境贸易供应商、20家国内外知名上下游企业的产业集聚区和产业示范区。



▲ 苏州高新区跨境电子商务监管中心全景。

▲ 南京海关隶属金陵海关关员对南京空港跨境电商的进口货物进行查验。

南京海关隶属苏州海关关员在苏州高新区跨境电子商务监管中心查看货物通关情况。

图片均为本报记者顾阳摄



延伸阅读

海关联手邮政共推一站式通关

本报讯 记者顾阳、通讯员祁峰报道:北京海关“北京站邮政处理中心”日前正式投入运行,这是全国海关首个在邮政作业区直接设立的通关现场,将大幅提升跨境电商零售出口的效率及业务量。

据介绍,在跨境零售出口业务开通前,出口商品需在北京站邮政处理中心打包后运往望京海关监管场所进行手工验放,验放时间长、物流成本高、程序繁琐。该项业务开通后,企业可在商品抵达北京站邮政处理中心前通过无纸化方式提前申报,商品运抵北京站邮政处理中心后无需中转,可直接通过机检线系统进行海关验放。据测算,零售出口

业务的验放时间可缩短1天,实现了跨境出口的24小时内验放,同时中转物流成本也大大降低。

北京海关相关负责人表示,为促进跨境电商业务发展,除邮政处理中心外,该关还设立了国门商务区、机场快件库和机场国航3个跨境电商通关现场,并配备了国内领先的自动化机检线,大幅提升了通关效率。

统计数据显示,自4月5日正式开展业务以来,北京海关日处理出口跨境电商邮件小包数量逐渐增长。截至5月31日,共验放申报清单163.6万票,商品163.6万件,价值805.68万美元。

新能源国车积分链生态联盟成立

消费者驾驶数据可变现

本报讯 记者崔国强报道:日前,DTB新能源国车积分链生态联盟在北京成立,创新推出一种以驾驶数据为标准、越上越获收益的补贴制度。

该联盟由5家汽车市场服务公司和北京绿创公益基金会共同发起。北京陆合达信息技术股份公司主要从事汽车大数据智能升级,该公司总裁孙嵩介绍,联盟之所以叫做DTB(Data To Business),指的是其在国内首创的“数据变现”机制——消费者在购买联盟认可车型时,可选择加装联盟统一提供的“智能行车服务器”,该硬件所收集的驾驶数据参数,将用于支持国产汽车进一步研发生产、车险理赔参照、公共交通信息统计、交通秩序管理等。作为回馈,消费者在参加联盟活动时可获得购车款10%至20%的折扣。

联盟发起方之一、北京蓝天海科清洁能源技术有限公司总经理程英伟介绍,DTB联盟打通了汽车市场服务商、公益基金会、智能硬件提供商、积分管理平台、数据互联互通平台等环节,可为国产车企提供5方面的一站式服务:首先,智能硬件提供商负责智能行车记录仪的研发生产,可为车企提供集视觉系统、雷达信号、云计算、车道偏移提醒、疲劳驾驶提醒、碰撞提醒、前车启动提醒等多项技术于一身的智能硬件;其次,汽车市场服务商将负责对接厂家,并以安全驾驶、绿色环保、行车数据为主要参照标准,帮助传统汽车厂家完成指定统一标准的数据收集、积分管理方法;第三,数据平台将分析商家的售车类型和消费者的驾驶行为,挖掘汽车大数据价值,最终发放积分;第四,积分互联互通平台接受公益组织和数据平台的双向委托,对发放给汽车商家和消费者的积分进行管理并提供多种服务;第五,在点通宝积分管理平台,车企的消费者可以将积分乘以相应倍数转为“点”,获取联盟补贴。

中兴健康推出老人智能设备

家属可实时掌握健康数据

本报讯 记者李治国报道:在日前举行的第十一届中国国际养老、辅具及康复医疗博览会上,中兴健康推出了老人手表、健康安全老人手机S6等新一代“互联网+健康”产品。

据专家介绍,截至去年底,我国60岁及以上老人已达2.22亿人,占全国总人口的16.1%。65岁及以上老人1.43亿人,占全国总人口的10.5%。预计到2020年,65岁及以上老人将超过1.7亿人。严峻的数据背后是快速增长的养老需求。中兴健康董事长何士友表示:“我们将坚持打造和经营智慧健康养老系统,持续聚合各方面资源,开发更多适合老年人使用的日常科技产品。”

中兴健康智慧养老系统以居家老人为中心,充分整合养老产业链资源,提供可靠优质的居家养老服务。老人、家属、社区人员、供应商等各方面的信息将进入云服务平台,实现服务过程可监控、服务质量可量化、服务效果可跟踪。通过智能终端与云服务平台连接,使得家属、社区及服务机构能够实时掌握居家老人的身体健康数据。以中兴健康安全老人手机S6为例,这款手机除了采用符合老年人使用习惯的按键布局及操作方式外,还有远程服药助手、远程位置服务、重要信息前置显示、亲情云相册、老黄历、健康养生、外放收音机等功能,并配备跌倒报警、防意外闹钟等人性化功能,方便老人使用。

雀巢联手阿里巴巴发力线上营销

提供海内外百余种产品

本报讯 记者许红洲报道:日前,雀巢联手阿里巴巴在北京发布“喵巢星”战略合作升级计划,双方将开展大规模的整合营销活动,为消费者带来高品质、定制化的产品和服务。

作为雀巢150周年庆典的重要部分,雀巢集团将通过阿里巴巴电商平台向消费者提供本地及海外市场的优选产品,涉及雀巢集团旗下食品、母婴、美妆等各品类、15家天猫官方旗舰店、30个海内外品牌的数百种产品。这也是雀巢集团有史以来规模最大的电商平台消费者互动活动。

“中国消费者对新科技的理解和适应比全球任何其他市场都要迅速。”雀巢集团执行副总裁兼亚洲、大洋洲和非洲副总裁龚万仁表示,雀巢正积极拥抱电商新机遇,借助阿里巴巴的电商平台和大数据,希望能与消费者建立更加广泛和深入的联系。

阿里巴巴集团首席执行官张勇在启动仪式上表示,阿里生态体系将为商家带来品牌建设和客户关系管理的无限可能。阿里巴巴将持续延伸与品牌间的合作并加强基础设施建设,使消费者无论身在北京这样的大都市还是偏远的乡村,都能轻松获得全球最优品质的产品。

深度嵌入合作商户的财务、企业管理链条,打造闭环信贷链条——

蚂蚁白领:走出互联网金融迷航

本报记者 余颖

蚂蚁白领刚刚换了句新口号:“懂理财,更懂你。”一家上线不到2年的互联网金融公司,哪里来的底气敢这么说呢?面对《经济日报》记者的疑问,蚂蚁白领创始人咏岗用“专业”2字作答:“我们的核心团队拥有累计超过20年摩根士丹利、花旗银行等金融机构的从业经验,累计管理过上千亿美元的企业、机构及个人资产。”如此专业的人才队伍,在当下良莠不齐的互联网金融行业里并不常见。

咏岗对蚂蚁白领的定位是有现实基础的。回国创业之初,咏岗就发现国内互联网金融“野蛮生长”阶段。

“在美国,金融领域创业的初创团队核心人员至少要有15年从业经验,且没有任何历史污点。”咏岗在美国摩根士丹利和花旗银行工作过13年,“摩根士丹利拥有专业的金融牌照,我花了3年才考完所需的10多个执照,入职后每年接受的培训、考试超过30项。”但在中国,“O!”咏岗用手指了一个圈感叹,“金融平台上线,不需要金融牌照,员工也不需要从业资格,更没有必须参加的考试培训。全国2000多家互联网金融企业,创始团队有来自各行各业的,行业门槛很低。”

咏岗打了个比方,这种感觉很像华为创始人任正非所说的“迷航”状态,即“无人

领航,无既定规则、无人跟随”的困境。

咏岗决定把华尔街严谨的规则和风险管控机制搬到北京。严苛到什么程度?“蚂蚁白领从来不做广告,免得有诱导投资的嫌疑。”咏岗记得自己已向国家工商总局广告司汇报时,对方简直不敢相信。在各种金融广告刷遍朋友圈的2015年,蚂蚁白领一个广告也没有做过。截至去年底,蚂蚁白领注册用户超过30万人,其中很大部分投资人看中的是蚂蚁白领的合规性。

风险控制是技术金融的第一道门槛。对于易于操作的抵押贷款,蚂蚁白领强调谨慎、规范。例如,一套市值1000万元的房产,要让两家评估公司估价,按估值的90%作价,再根据房屋情况按60%至70%的比例放款,也就是500万元至600万元左右。而且蚂蚁白领选择房产所在地也非常谨慎。

咏岗介绍,为了保障资金安全,蚂蚁白领还与担保公司及知名上市地产公司合作,若借款人还款出现问题,钱由担保公司赔付给出借人,担保公司直接将房子抵押给上市地产公司。如此操作一合合规,因为在我国从事房产中介业务需要牌照;二是便捷,上市地产公司的不动产处置能力要强于担保公司或者蚂蚁白领本身。

而在信用贷款领域,蚂蚁白领与其他公司的区别就比较大。“蚂蚁白领客户定

位于学生群体和初入职场白领群体,这两个群体的教育背景和年龄段都比较清晰,风险易于控制。”蚂蚁白领高级副总裁赵海东说。

蚂蚁白领选择借款人的一个特点是:不自己发展,而是通过与各个消费场景的商户合作获取。比如,蚂蚁白领的教育分期产品,通过从上市教育公司获取借款人。教育机构获得学费提供教育服务,借款人按月还款,教育服务无法转卖或套现。其他消费场景中的金融产品,例如宽带分期和房租分期也是如此。借款人分期付款获得某种服务,借款金额小额贷款透明,极大降低了金融风险。

从学生入学到踏入社会的每个阶段,蚂蚁白领都选取了行业领先的合作企业,为这些社会新人提供包括教育、租房等在内的全链条消费信贷。

想成为蚂蚁白领的借款人不容易。在蚂蚁白领的模式中,借款时先由合作消费企业完成资料审核和面签等工作,蚂蚁白领再通过5家线上征信系统,分别从消费行为、社交、银行、公安、教育等五大领域扫描借款人的信用情况。通过重重筛选,蚂蚁白领绘制出一幅借款人个人信用的5D图像。这个过程需要多久呢?3分钟至5分钟。这就是技术的

力量,远胜于跑去一个个部门做背景调查,更不要说有些数据根本不对外部开放,想查也查不到。

选择合作商户的另一个好处是钱款去向清晰。放贷后,蚂蚁白领从借款人的银行卡里按月自动划扣,如发生逾期,蚂蚁白领会自动催收,合作的企业商户也可切断服务形成制约,最后给蚂蚁白领退款,不会造成实际损失。通过这样的合作方式,蚂蚁白领获得了稳定、可靠的客户资源,也与商户绑在一起。因此从商业模式来说,蚂蚁白领其实是家服务企业商户的金融公司,在出借人和借款人之间,多了一个消费企业。

表面上这是商业模式的创新,实质上是技术创新带来的改变,需要极强的技术支撑。“蚂蚁白领要为每家企业商户开发出消费金融方案,并针对这一行业的消费特性制定风险控制方案。”海东解释说,如蚂蚁白领为某知名在线教育机构制定的消费信贷,客户发起退款后,信息直接导入蚂蚁白领的系统,退款、打款等流程全部由蚂蚁白领完成。也就是说,蚂蚁白领的技术服务已经嵌入合作商户的财务、企业管理链条,在降低其运营成本、提升效率、增加核心竞争力、提供一系列个性化金融服务方案的同时,形成血肉相连的整体。